

IMPRESSIONS XERRADA TERE GINÉ – Desembre 2012 (Microdelta)

Us agradaria saber si una conversa és del tot sincera? Si us estan dient tota la veritat? Conèixer algunes tècniques per acabar trobant feina? O senzillament alguns gestos de seducció?

Una rialla nerviosa, un creuament de cames, una encaixada de mans, la manera de vestir, el to de la veu, la forma de caminar...tots aquests elements diuen molt de nosaltres, només cal ser una mica observadors i conèixer alguns trets característics de comunicació no verbal, perquè comenci el joc de la comunicació efectiva.

Possiblement no us havíeu pensat mai: el que diem només representa un 7% de la comunicació, la resta el 93% de la informació, és perd pel camí i forma part d'allò que se'n diu llenguatge no verbal .

Sabeu que només tenim entre 30 segons i 1 minut i mig per causar una bona impressió? Si ho tenim en compte, entendrem perquè és tan important quan anem a buscar feina els primers minuts, o si busquem parella, o quan ens dirigim a un públic determinat, o si volem vendre algun producte. Sempre hi ha un primera vegada per a tot, doncs que no ens agafin amb la bata i el pijama...

Veritat que si teniu una cita important amb algú, us empolaineu per donar la millor de les imatges? Doncs és el mateix que hem de fer quan volem aconseguir un treball, donar el màxim de nosaltres. Evidentment que no tot dependrà d'això, un bon currículum és necessari, però el domini de la comunicació no verbal augmenta la nostra credibilitat, l'autoestima i la seguretat personal i segurament l'aptitud alhora que ens facin una entrevista, per donar el millor de nosaltres.

Sabíeu que quan riem sincerament contraïem dos músculs? El que va de la comissura dels llavis fins el pòmul i el que envolta l'ull, d'aquesta manera amb aquesta contracció s'expressa també una rialla sincera, la resta poden ser nervioses, iròniques, falses...però senzillament amb aquest gest sabrem si està a gust amb nosaltres o vol que desapareguem.

I de la seducció què en sabem? Aquella pupil·la dilatada, aquell petit mos de llavis, tocar-se el cabell, arreglar-se la roba, mostrar els polses de les mans... fixeu-vos un dia amb aquest gestos, qui sap si tenim més a prop del que penseu, algú preparat per seduir-vos.

El to de la veu, els ulls i la direcció on els movem, els gestos amb les mans, la roba que utilitzem, la manera de pujar i baixar escales o fins i tot la posició dels nostres peus, sabeu per exemple que els peus és allò que ens costa més controlar i amb el que expressem si estem agust o no?

La veritat és que després d'assistir a una sessió de CNV (comunicació no verbal) he après que quan ens comuniquem ens deixem moltes coses al tinter, i no és qüestió d'analitzar a tots els del nostre voltant, però un cop adquirits alguns conceptes pot arribar a ser un joc molt divertit i sorprenent a la vegada.

Després d'assistir a una sessió de CNV amb el Psicòleg José Ma. Moya, que a més va fer la jornada molt entretinguda i didàctica, em pregunto quantes oportunitats haurem deixat escapar per no conèixer el llenguatge dels gestos! Si voleu aprofundir amb el tema us emplaço la seva pàgina web, www.solucionsdarrel.com i recordeu que... la comunicació no verbal ens ajuda a veure més enllà de les paraules.